

# x1F meets matchical (Clone)

**Meeting date:** February 23, 2026, 10:30 am

## General Summary

- **Integration abgeschlossen:** 16 Firmen erfolgreich zu XF integriert, über 80 % Umsatz aus Bank- und Versicherungssektor.
- **Wachstumsziel 2025:** 3–4 Unternehmen akquirieren und Mitarbeiterzahl auf über 2300 steigern.
- **Key Account Management:** 18-köpfiges Team fokussiert sich auf strategische Kundenbeziehungen ohne Faktura-Ziele.
- **Herausforderungen im Prozess:** Datenqualitätsprobleme und uneinheitliche CV-Formate behindern Profilpflege und Anfragebearbeitung.
- **Magical Software:** Nutzt KI zur CV-Strukturierung; effizientes Matching und CI-konforme Templates innerhalb von 1 Woche.
- **Testphase an Angeboten:** 2-wöchige kostenlose Testphase, anschließend 3-monatige POC-Phase mit Setup-Pauschale von 1.000 Euro.

## Action items

### Steven Hartmann

- Prüfung der Magical Lösung intern bei ExxonFuty und Rückmeldung Anfang nächster Woche
- Feedback zu Senioritätsstufen- und Freelancer-Einordnung weitergeben

### Konstantin

- Sendet Meeting-Notizen und stellt Testzugang zur Verfügung
- Vorbereitung und Durchführung der 2-wöchigen kostenlosen Testphase mit ExxonFuty, inklusive Einspielung von CVs und Anfragen
- Unterstützung bei der Integration und Migration in der POC-Phase (3 Monate), inkl. Anbindung an Salesforce und Anpassung der CV-Templates
- Prüfung bzw. Entwicklung einer Möglichkeit für Bulk-Import von Anfragen (Kampagnen-Import) diskutieren
- Detaillierte Erläuterung des Rahmenvertragsmoduls und der Rate-Card-Funktionalitäten bei nächster Gelegenheit

## Notes

### Unternehmensstruktur und Integrationsstatus

- Die Integration von 16 Firmen zu XF wurde erfolgreich vollzogen, was eine starke Marktposition im Bank- und Versicherungssektor schafft.
- **Marktposition nach Fusion mit 16 Firmen und 1300 Mitarbeitern seit 01.01.2025**
  - Über 80 % Umsatz generiert XF mit Banken und Versicherungen.
  - Ziel ist, Tech-Berater Nummer eins im DACH-Markt zu werden, basierend auf starkem bankfachlichem Know-how.
  - Komplettintegration der Marken nach außen, interne Harmonisierung ist trotz Fortschritten ein laufender Prozess.
- **IT- und Prozessintegration** nach einem Jahr im Aufbau
  - SharePoint-Nutzung ist weit fortgeschritten, Altlasten konnten größtenteils abgelegt werden.
  - Unterschiedliche IT-Stacks der Altgesellschaften erfordern weitere Harmonisierung.
  - Kontinuierlicher Change-Prozess geplant, um zukünftige Akquisitionen direkt einzubinden.
- **Wachstumsstrategie mit M&A-Fokus**
  - Ziel für 2025: 3–4 weitere Unternehmen kaufen und integrieren.
  - Private-Equity-Fonds im Hintergrund fordert stetiges Wachstum auf über 2300 Mitarbeiter.
  - Post-Merger Integration bleibt dauerhafter Begleiter und erfordert flexible Prozesse.

### Geschäftsmodell und Key Account Management

- XF setzt auf Key Account Management mit einem dedizierten Team, das 100 % Kundenfokus hat und das Projekt- und Profilgeschäft steuert.
- **Key Account Management Team mit 18 Personen** unter Leitung von Steven Hartmann
  - Organisation als Matrix nach Industrie und Themen, mit Fokus auf Banking (6 Key Accounts) und Versicherung (5 Key Accounts).
  - Team hat keine Faktura-Ziele, sondern entwickelt Kundenbeziehungen strategisch weiter.
  - Steven Hartmann betreut selbst Key Account ING.
- **Geschäftsaufteilung Projekt- vs. Profilgeschäft**
  - Vor Integration: Adveco mit 70 % Projektgeschäft und 30 % Profilgeschäft.
  - Nach Integration: Shift zu etwa 60 % Profilgeschäft und 30–40 % Projektgeschäft.
  - Profilgeschäft erfordert hochgranulares Management und tägliche Pflege.

- **Partner- und Bidmanagement**

- Drei Partnerarten: Consulting-Partner (z.B. Deloitte), Co-Innovationspartner, strategische Partner (z.B. SAP).
- Aktive Steuerung von vier strategischen Partnern, um Marktveränderungen früh zu erkennen.
- Partnermanagement fokussiert weniger auf Lieferfähigkeit, mehr auf Produkt- und Marktbeobachtung.

## Profil- und Anfrageprozess mit Herausforderungen

- Der Prozess der Profilpflege und Anfragebearbeitung leidet unter Datenqualitätsproblemen und uneinheitlichen CV-Formaten.
- **Aktueller Stuffing-Prozess und Pain Points**
  - Business Resource Management (BRM) sucht manuell passende Profile, Qualität ist inkonsistent.
  - Datenqualität ist das größte Problem: Verfügbarkeit, unvollständige oder uneinheitliche CVs.
  - Kundenindividuelle Anpassungen und CI-konforme CVs fehlen oft, was Zeit kostet.
- **Parallelbetrieb und kontinuierliche Verbesserung**
  - Profile werden noch manuell nachbearbeitet für CI-Konformität und Skills.
  - DeCedalo läuft derzeit nur semi-effizient, Bedarf an moderneren Lösungen erkannt.
  - Key Account Manager und BRM arbeiten eng zusammen, aber Prozessoptimierung ist nötig.
- **Senioritätslevel und Freelancer-Einordnung als Herausforderung**
  - Freelancer werden oft falsch mit internen Beratern verglichen, was Kundenzufriedenheit erzeugt.
  - Notwendigkeit, Freelancer konsistent in Senioritäts- und Preismodelle einzusortieren.
  - Magical bietet flexible Senioritätslevel-Integration mit Gehaltsbandsteuerung an.

## Magical Softwarelösung: Profilmanagement und Matching

- Magical nutzt KI, um aus unstrukturierten CV- und Anfrage-Daten strukturierte, hochwertige Profile zu erzeugen und effizientes Matching zu ermöglichen.
- **Automatisierte CV-Auslesung und Strukturierung**
  - Verarbeitung von PDFs, Word, Excel, PowerPoint direkt aus E-Mails.
  - Vollständige Auslesung von Einsätzen, Metadaten, Kundenlogos und Zertifikaten.
  - Multi-Language Support für Deutsch, Englisch, Französisch mit automatischer Übersetzung.

- **Detailliertes Skill- und Rollenmanagement**
  - Skills werden kuratiert und automatisiert klassifiziert, inklusive Synonyme und Hierarchien.
  - Rollenzuordnung fasst verwandte Funktionen zusammen (z.B. Frontend + Backend Entwickler).
  - Bottom-up Berechnung der Skill-Erfahrung basierend auf tatsächlichen Einsätzen ohne Selbstbewertung.
- **Matching nach Schlüssel-Schloss-Prinzip**
  - Quantitatives Matching mit detailliertem Score je Skill und Rolle, gewichtet nach Must-Have und Nice-to-Have.
  - Transparenz: Nutzer sehen genau, warum ein Profil wie gut passt.
  - Matching erfolgt ohne KI-Entscheidung, um Compliance Risiken zu vermeiden.
- **CV Glow Up und Template-Individualisierung (12:32 / 15:54)**
  - Einheitliches, CI-konformes CV-Rendering in Word und PowerPoint mit manueller Nachbearbeitung.
  - Kundenindividuelle Templates können in ca. 1 Woche umgesetzt werden.
  - Management Summary und Einsatzbeschreibungen werden automatisch angepasst und optimiert.

## Technische Integration und Prozessoptimierung

- **Magical unterstützt nahtlose Integration in bestehende Systeme und reduziert manuellen Aufwand im Stuffing-Prozess.**
- **Salesforce-Integration und Datenfluss (26:58 / 09:05)**
  - Nutzung des Add-ins Certinia zur Anlage von Resource Requests in Salesforce.
  - Verfügbarkeitsdaten können aus Salesforce übernommen werden und synchronisieren sich mit Magical.
  - Vollständige Anbindung an CRM-Systeme wie Microsoft Dynamics ist möglich.
- **Datenqualität und Nachpflegeprozesse (04:39 / 05:56)**
  - Automatisierte Initialbefüllung der Profile nimmt Usern die Arbeit ab.
  - Nachpflege ist möglich und wird durch einfache UI unterstützt.
  - Datenqualität steigt durch strukturierte Erfassung und konsistente CI-Vorlagen.
- **Flexible Skalierung und zukünftige Features (23:00 / 19:22)**
  - Mehrere Profile und Anfragen können simultan verarbeitet werden.

- Geplante Erweiterungen wie Projektreferenzbibliotheken und Stundenfassung.
- Kommunikations- und Kollaborationsfunktionen (z.B. Teams-Nachrichten) sind in Entwicklung.

## Pricing, Testphase und nächste Schritte

- Magical bietet eine pragmatische Einstiegsmöglichkeit mit klaren Kostenstrukturen und Fokus auf Pilotierung.
- **Testphase und Proof of Concept**
  - 2-wöchige kostenlose Testphase ohne Verpflichtungen zur Beurteilung der Lösung.
  - Anschließend empfohlene 3-monatige POC-Phase mit Flat Fee inklusive Migration und Support.
  - Setup-Pauschale von **1.000 Euro pro CV-Template**, inklusive Wartung.
- **Lizenzkosten und Preisgestaltung**
  - Standardpreis ca. **20 Euro pro internem Berater/Monat**, Early-Adopter-Preis 12 Euro.
  - Externe Berater werden separat und gestaffelt berechnet, aber flexibel gehandhabt.
  - Preise inkludieren sämtliche Schnittstellen und AI-Nutzung ohne zusätzliche Token-Kosten.
- **Weiteres Vorgehen und Kundenbetreuung (29:08 / 30:19)**
  - Enge Kommunikation via Teams-Channel für schnellen Support.
  - Kunden können eigene CV-Templates schnell integrieren lassen.
  - Steven Hartmann plant interne Evaluierung und Rückmeldung Anfang nächster Woche.